

GAP/GPP 政策対話を用いた、環境・エネルギー機器の途上国への売り込み促進について

1. 背景と問題意識

日本の中堅・中小企業の海外展開（販売・業務提携・投資等）は、組立産業に付随する下請産業では活発ではあるが、環境機器産業などは、一部企業が現地に進出しているものの、日本企業の活動は活発とはいえない。

一方、日本国内の中堅・中小企業は、技術力などはあるものの海外展開まで至らず、需要が少なくなっている日本国内でのビジネスに頼らなければいけない状態の所が多い。

海外展開を阻害している要因としては、以下のようなものが挙げられる。

- (1) 資金力の不足
- (2) パートナー情報の不足
- (3) その他情報の不足

実際に進出した企業の話を見ると、市場としての可能性以外には、うまくパートナーを見つけることができたという理由を挙げるところがある。これは、現地市場の情報入手といった問題などを解決する方法として、良い現地パートナーを見つけることが重要であるということを表している。

一方、環境産業の市場を考えた場合、規制の実施と機器の導入は密接な関係がある。すなわち、環境規制がない、または環境規制が存在しても取り締まりが行われていないような場合には、工場において環境対策を行う積極的な理由は見あたらず、機器の市場が形成されにくい。

従って、パートナー探しの点で支援することが海外展開には重要なことであるが、併せて市場を創出していくことも重要と考える。

2. スキームの概要

現在、Green Aid Plan/Green Partnership Program という、環境・エネルギー対話のスキームを、タイ、ベトナム、インドネシア、マレーシア及びフィリピンとの間で有している。今後、この対話の方法を改善して、日本企業の当該国への進出を支援するようにすることを検討中¹。

具体的なイメージは以下の通り

(1) 市場の創出

環境機器の市場は、国の環境規制の実施体制によるところが大きい。すなわち、規制が厳しくても取り締まりが行われない場合には、途上国企業は真面目に対策を取らない。従って、環境機器の市場を作るには、当該国に規制の実施をさせることが必要不可欠。

政策対話においては、この取り締まりの実施部分をどうするか、また、環境対

¹ 相手国政府と、具体的な実施体制につき調整予定。

策をどのように途上国政府として支援していくのかを議論し、工場が環境対策を取らなければいけない（取りやすくする）環境を整える。

これによって、環境機器の市場を創出することをおこなう。

（2）市場とのマッチング支援

①日本－途上国とりまとめ機関のマッチング

市場が見込めるようになっても、日本企業の売り込みができないのでは意味がない。中堅・中小企業の抱える問題の中には、現地パートナーを含めた、進出ルートの確保があり、これが解決できないと実際のビジネスにはつながらない。

GAP/GPP の中で、日本側業界とりまとめ機関（地方自治体や産業クラスター）と相手国の産業界とのマッチングを行うことにより、日本企業の進出の足がかりをつくる。

マッチングにおいては、具体的な問題や技術を紹介し合うという形で、ビジネスにつながる確率を高めるようにすることが重要。

②日本市場や技術に関する研修

とりまとめ機関同士が知り合い、個別企業のマッチングおこなわれるようになれば、通常のビジネスベースで連絡を取り合っ話を進めることになる。

しかし、どの企業のどのような技術がよいのか、どの企業が本当に日本とのビジネスを望んでいるのかなど、メールや電話などを使った連絡だけでは十分な理解がされない。

このため、ビジネスを進めていく可能性が高い企業同士が直接顔をあわせて、技術の説明などをおこなうことにより理解を深めていくことが必要とされる。

このため、途上国企業に日本に来てもらい、日本企業とのビジネスの進め方について理解してもらおうと共に、企業訪問を通じて企業の持つ技術や生産管理などを見てもらうことにより、日本企業の優位性をアピールすると共に、ビジネスパートナーとしてふさわしいことを理解してもらおう。

これを実現するために、経済産業省では研修コースに対する補助事業を行っており、以下のようなスキームを活用することが可能（2011年度はAOTSが実施）。

【研修コースの例（期間など、オーダーメイドでの設定が可能）】

- ・研修対象者：途上国企業の経営者等（例えば、越環境機器工業会に所属する企業の経営者）
- ・研修内容：日本企業とのビジネス推進に関する知識と、日本企業が有する技術や生産管理（企業訪問や訪問企業との意見交換を含む）
- ・研修期間：例えば5日間（+日本への出入国日）

- ・補助対象経費：航空賃、日本国内での移動費（バス借り上げなどを含む）、通訳費、研修資料作成費、講師謝金、日当宿泊費（食事代を含む）

（3）競争力向上支援

一般的に日本の技術は高価であるという大きな問題を有しており、コスト削減のためには現地生産が必要となる可能性が高い。また、現地市場の把握という点や、機器のメンテナンスなどの必要性を考えると、現地拠点が必要となるが、その際、現地パートナーに対して、何らかの技術指導が必要となることが考えられる。

技術協力スキームにおいては、金融支援はないが、例えば上記のように現地パートナーに対する指導をする場合、専門家派遣スキームにより、指導のために途上国に派遣する日本の技術者の費用を一部補助するスキームも有しており、これを活用することによって価格面での問題を軽減する（機器への補助は、輸出補助金に該当するので不可能）。

なお、日本企業が独資で進出する場合に必要な技術指導者（専門家）派遣や、現地技術者に対する研修に対する補助スキームの適用も可能。

3. 情報提供のお願い

上記のようなマッチングを実施するに際して、日本側からのシーズを提示する必要があり、別紙のフォーマットでの海外展開を希望する技術（商品）の情報提供をお願いしたい。

対象分野：環境対策技術（排水処理、大気汚染処理、廃棄物処理）

環境負荷の少ない生産技術

省エネ・新エネ技術